



2024年12月期第1四半期 決算説明資料

2024年5月15日
Recovery International株式会社
東証グロース：9214

CONTENTS

- 1 事業概要
- 2 2024年12月期第1四半期決算概要
- 3 2024年12月期業績予想と進捗
- 4 Appendix

事業概要



もう一人のあたたかい家族

もう一人のあたたかい家族

どんな時でも家族は常に傍らにいる、
そんな家族のような存在になって歩いていく。

在宅生活の安心を届ける

「24時間365日」対応できる体制となり、
誰が対応しても「安心」を伝えられる。

地域社会へ貢献

画一的なサービスの提供をすることで在宅死、
健康寿命の延伸を図っていく。



訪問看護の 重要性が 高まっている

93.1%

60歳以上の男女に、現在住んでいる地域に住み続ける予定があるかどうかを聞いたところ、93.1%の人が「ある」と答えた

51%

60歳以上の人に、万一治る見込みがない病気になった場合、最期を迎えたい場所はどこか聞いたところ、51%の人が「自宅」と答えている
なお、自宅死の割合は16.6%であり、国際的に見て日本は低い
(オランダ：31%/フランス：24.2%)

出所：内閣府_令和元年高齢者白書_高齢期の生活に関する意識
厚生労働省_人口動態調査_令和4年度

訪問看護

病気や障がいを持った人が、**住み慣れた地域**でその人らしく療養生活を送れるように看護師等が医師の指示の元、生活の場へ訪問し支援するサービス。

訪問看護対象者

乳幼児からご高齢者まで病気や障がいのある方で訪問看護が必要な方。

保険適用サービス

訪問看護は医療保険または介護保険が適用される保険サービス。

【具体的な内容】

病状の観察：病気や障がいの状態、バイタルチェックなど

在宅療養のお世話：清拭・入浴・食事や排泄等の介助・指導

薬の相談・指導：与薬・残薬管理など

医療処置：点滴、カテーテル管理など

医療機器管理：在宅酸素・人工呼吸器など

床ずれ予防・処置：床ずれ防止の工夫や指導など

認知症・精神疾患のケア：利用者様とご家族の相談・助言など

介護予防：低栄養や運動機能低下を防ぐアドバイスなど

ご家族等への介護支援・相談：病気や介護の相談・助言

リハビリ：拘縮予防や機能改善、嚥下機能訓練など

ターミナルケア：がん末期や終末期の在宅支援

訪問看護サービス提供の流れ

医師からの「指示書」をもとに、
訪問看護ステーションなどから訪問する
指示書には利用者様の病名や薬の名称、
投薬の頻度、治療方針などが記載されている

医師からの「指示書」をもとに、
看護師・理学療法士・作業療法士・言語聴覚士などが訪問し、
療養上の世話又は必要な診療補助を行う

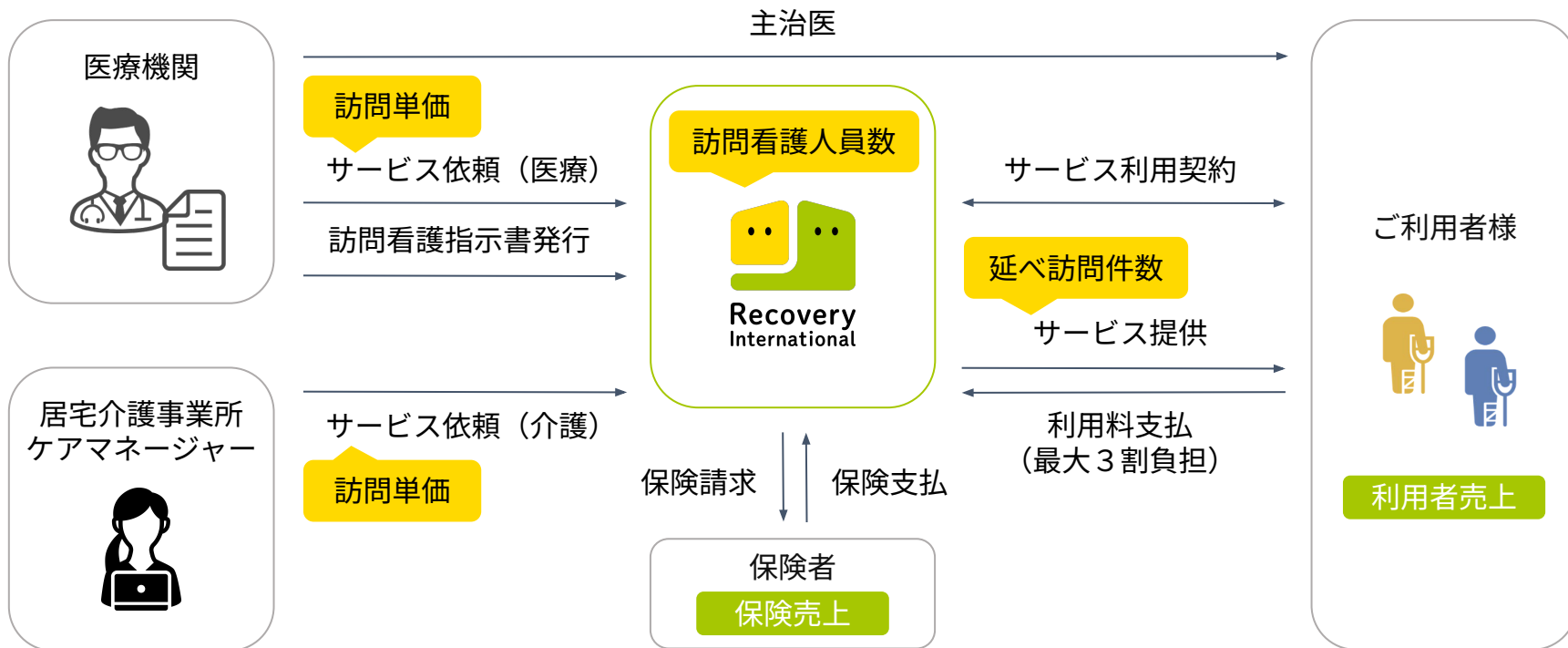


介護保険：40歳以上の方で介護認定があり、厚生労働大臣が定める疾病等でない場合に適用される。



医療保険：上記の介護保険が適用される場合以外に適用される。

事業統計図



・75歳以上の後期高齢者が人口の2割に達すると予測され(※1)
2040年に向けて市場は拡大すると予測される

・関連市場を含め**36.2兆円**規模のポテンシャル

※1) 総務省：「国勢調査」人口問題研究所「日本の将来推計人口（令和5年推計）」

※2) 厚生労働省：「2040年を見据えた社会保障の将来見通し（議論の素材）」在宅医療市場28兆円、在宅介護市場8.2兆円の合計

※3) 厚生労働省：「国民医療費」「介護サービス施設・事業所調査」の令和3年を基に集計

【2040年予測】

在宅医療市場
在宅介護市場 (※2)
36.2兆円

【2021年】

訪問看護市場 (※3)
7,652億円

【第11期】

当社売上高
16億円

当社が属する市場の規模



利用者数

①

訪問看護サービスの
認知度が低い

効率性

②

紙文化中心の
非効率経営

リソース

③

訪問看護人材の
不足

- ①訪問看護サービス事業に特化した上場企業が無い。また、厚生労働省「参考資料（訪問看護）」によると、1事業所あたり看護職員は4.8人であり小規模零細である。当該要因により、新規利用者依頼元となるケアマネージャーからの認知度が低い。
- ②医療業界は紙文化が浸透しており、訪問看護業界においても病院で経験を積んだ医療職者が運営しているケースが多く、また、許認可の手続きは紙面で行う必要がある。
- ③厚生労働省「介護サービス施設・事業所調査の概況」によると、訪問看護師の数は2021年10月時点で約10万人であり、日本看護協会「訪問看護アクションプラン2025」によると在宅死の割合をオランダやフランスなどの水準に引き上げる場合に必要人数である15万人から大きく不足している。

利用者獲得力

看護師等(※)の
地域連携活動による
利用者獲得

営業専門部署や担当を置かず
看護師等と地域連携機関との
リレーションを活かして利用
者様を獲得
(詳細はP.13を参照)

効率性強化

IT化推進による
新たな
訪問看護モデル

IT化により以下を実現

- ・効率性を重視した訪問エリア
の設定
- ・拠点事務オペレーションコスト
の抑制

(詳細はP.14 - 15を参照)

人材開発力

未経験者を
積極採用し
早期育成

未経験者でも3ヶ月で訪問でき
る早期教育プログラム
(詳細はP.16を参照)

(※)看護師等とは、看護師、准看護師、理学療法士、作業療法士、言語聴覚士を指す。

地域連携活動

訪問看護サービスに従事している看護師等が自らの専門性を活かして地域連携機関(※)とコミュニケーションをとることで当社の認知度向上と信頼関係構築を図り、新規利用者様を獲得している。

また、新規利用者様への訪問が始まって以降も利用者様の状態報告等を通じて継続的に連携することでリピート獲得へ繋げている。

そのため、当社では新規の利用者様獲得のために営業部署の設置や専任の営業担当の配置は行っていない。

リピート獲得

新規依頼獲得

信頼関係構築

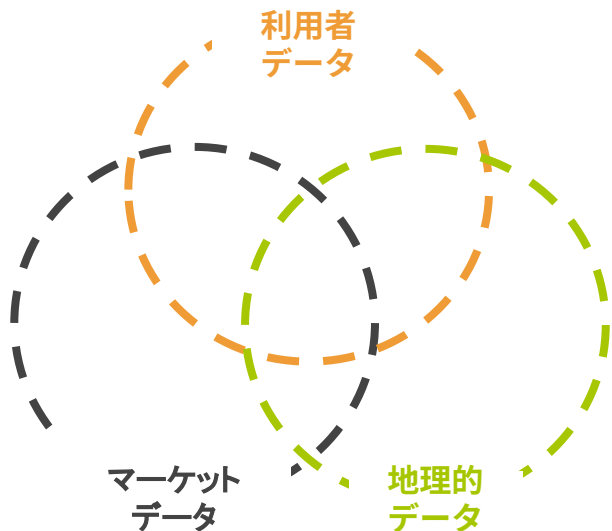
当社の認知

※地域連携機関

地域連携機関は主に居宅支援事業所のケアマネージャーと医療機関の相談員

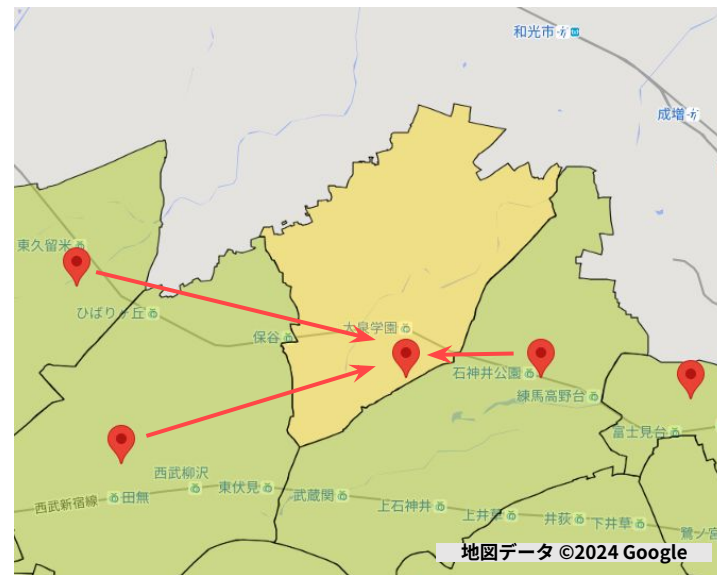
効率性を重視した訪問エリアの設定

看護師等が自転車または自動車で訪問することが前提で、
1人1日6件〜7件回れるよう、
移動時間が長くない訪問エリアを設定



拠点を新設後、新規利用者様獲得は訪問エリア内を堅持

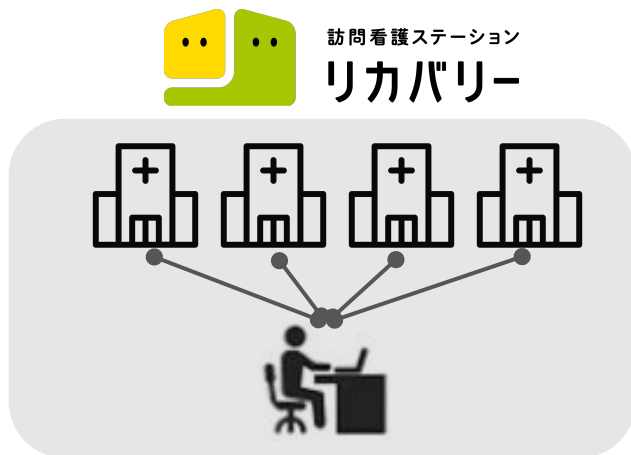
東京都練馬区大泉学園のドミナント出店



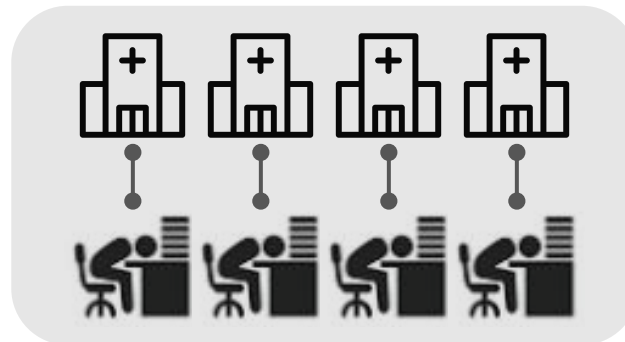
上図は東京都練馬区大泉学園事務所を新規開設した際の訪問エリアを図示したもの。従来の訪問エリア（緑色）に加えて、新エリア（黄色）が新たな訪問エリアとなる。

IT化推進による事務作業の効率化

一般的には1つの拠点に1名の事務を配置してオペレーションを行うところ、当社はIT化を推進し、クラウド上で情報管理を行うことで1拠点で複数拠点のオペレーションを行う仕組みを構築している。



IT化が進んでいない事業者



現在、全拠点の保険請求業務や電話対応等について（一部外注）、本社一括管理を行うことでオペレーションコストを抑制している。

未経験者採用と早期育成教育プログラム

訪問看護未経験者を3ヶ月で1人で訪問できるレベルまで引き上げる教育プログラムを整備している。

経験者とともに複数回にわたり
帯同訪問を行い、利用者様対応の
ノウハウを学ぶ

当社で蓄積した訪問看護サービスの
経験を教育プログラムに落とし込
み、座学やe-learningで学習する

新人1名に対して指導者1名を指名
し、責任を持って指導させる

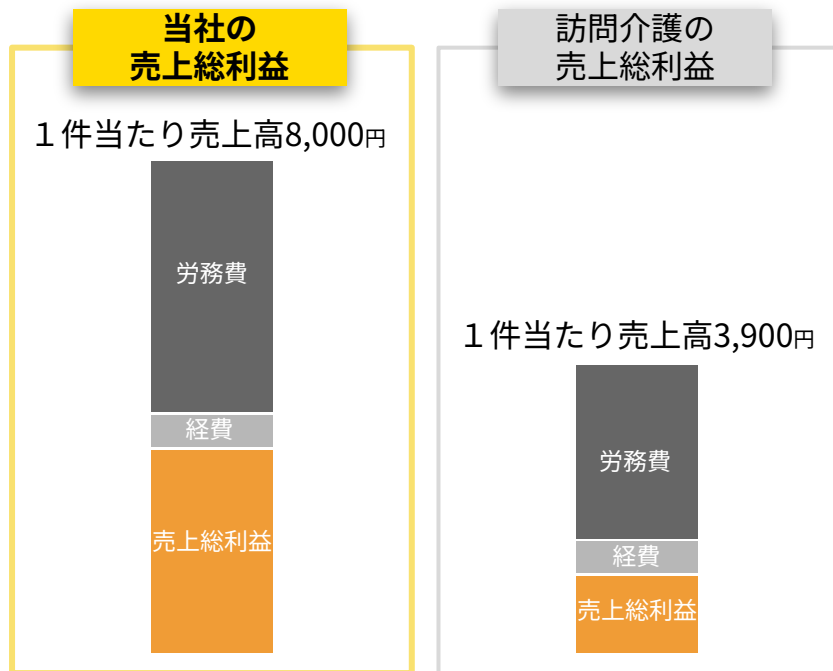


(※)2023年12月期の新規採用者に占める割合

訪問看護事業者と介護事業者の収益構造比較

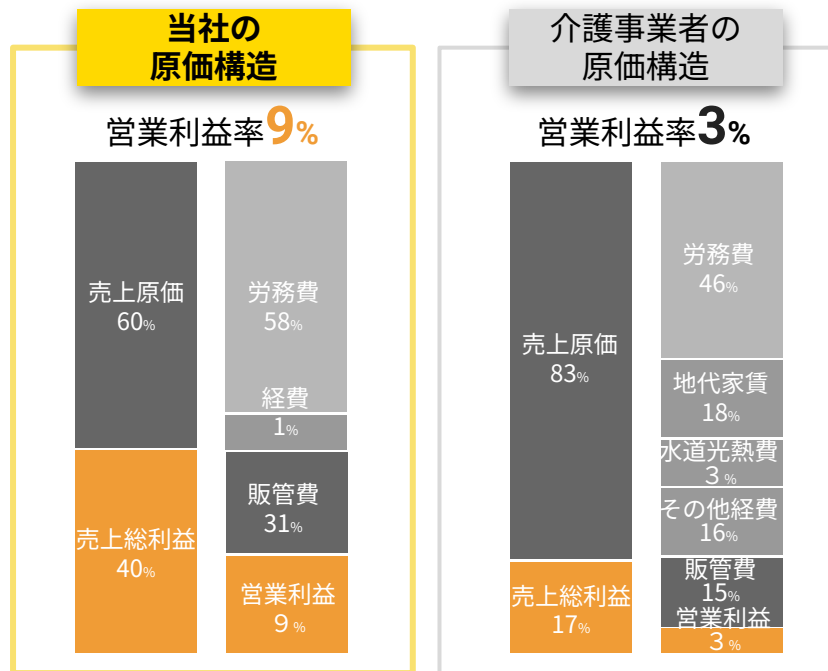
1件当たり売上総利益の比較

訪問看護は訪問介護とは異なり、1件当たり売上総利益が大きい。



施設系介護事業者との収益構造比較

施設系介護事業者とも異なり、当社は売上原価に地代家賃や水道光熱費はないため、売上総利益率は40%と業界最高水準。



2024年12月期 第1四半期 決算概要

2

理念の実践と事業規模拡大に向けた組織力の強化で、持続的成長を実現する

| 重点課題 | 重点施策 | 実施時期 |
|------------|------------------------------|------|
| 1 理念の浸透 | 理念の言語化、幹部クラスによる理念の体現 | 通期 |
| 2 拠点開発力の強化 | 開発組織設置・物件要件、開発工程の見直し | 通期 |
| 3 新規依頼の獲得 | 商圏内地域連携活動の強化 | 通期 |
| 4 採用力強化 | 紹介会社経由の採用割合の減少、補充採用のリードタイム短縮 | 通期 |

決算概況

- ❑ 売上高 : 441百万円 (前年同期比 +17.4%)
- ❑ 営業利益 : 40百万円 (前年同期比 ▲30.5%)
- ❑ 当期純利益 : 26百万円 (前年同期比 ▲32.3%)

事業概況

- ❑ 前期の出店・採用の収益貢献により、四半期売上高は順調に推移
- ❑ 例年以上に人材採用が進み売上高増加に貢献
- ❑ 規模拡大に伴う人材採用費用と本社機能強化により営業利益は減少

損益計算書

売上高 当期出店はないものの運営効率化で前期以前の開設拠点が成長し前年同期比 **+17.4%**

営業利益 人材採用費用及び本社コストの増加により、利益率は前年同期比 **▲6.2pp**

| | 2023年1Q累計 (百万円) | 2024年1Q累計 (百万円) | 前年比較増減率 |
|-------|-----------------|-----------------|---------|
| 売上高 | 376 | 441 | +17.4% |
| 売上総利益 | 157 | 185 | +17.8% |
| 営業利益 | 57 | 40 | ▲30.5% |
| 営業利益率 | 15.3% | 9.1% | ▲6.2pp |
| 経常利益 | 58 | 40 | ▲30.9% |
| 純利益 | 39 | 26 | ▲32.3% |

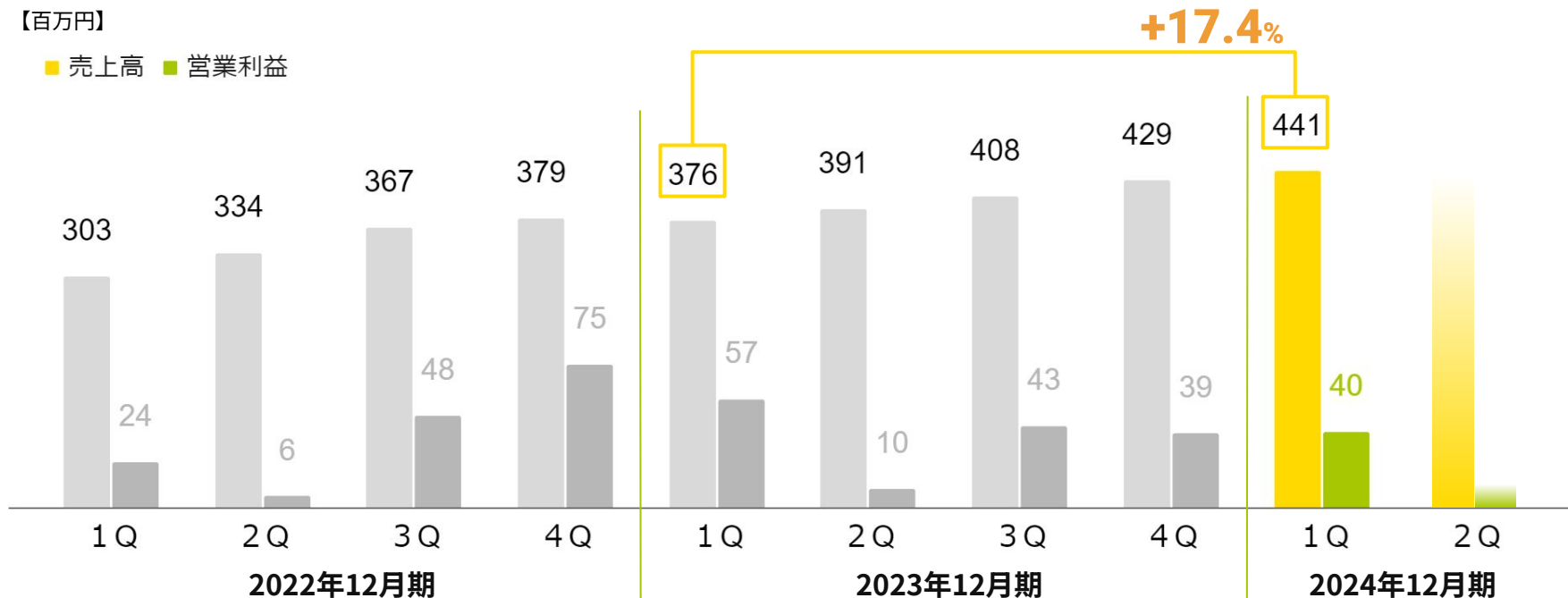
四半期単位の売上高・営業利益の推移

売上高は拠点数と人員数の増加に伴い右肩上がり推移

営業利益は4月に予定している大型採用後の下期に増加する傾向

【百万円】

■ 売上高 ■ 営業利益



2024年通期 主要KPI

売上高

訪問看護人員数

×

1人当たり
訪問件数

×

訪問単価



2024年1Q実績

人員数（平均）
195人／月間

1人当たり（平均）
95件／月間

1件当たり（平均）
7,981円

2023年1Q比

+35人

2023年1Q比

▲3件

2023年1Q比

▲55円

1人当たり訪問件数と人員数の推移

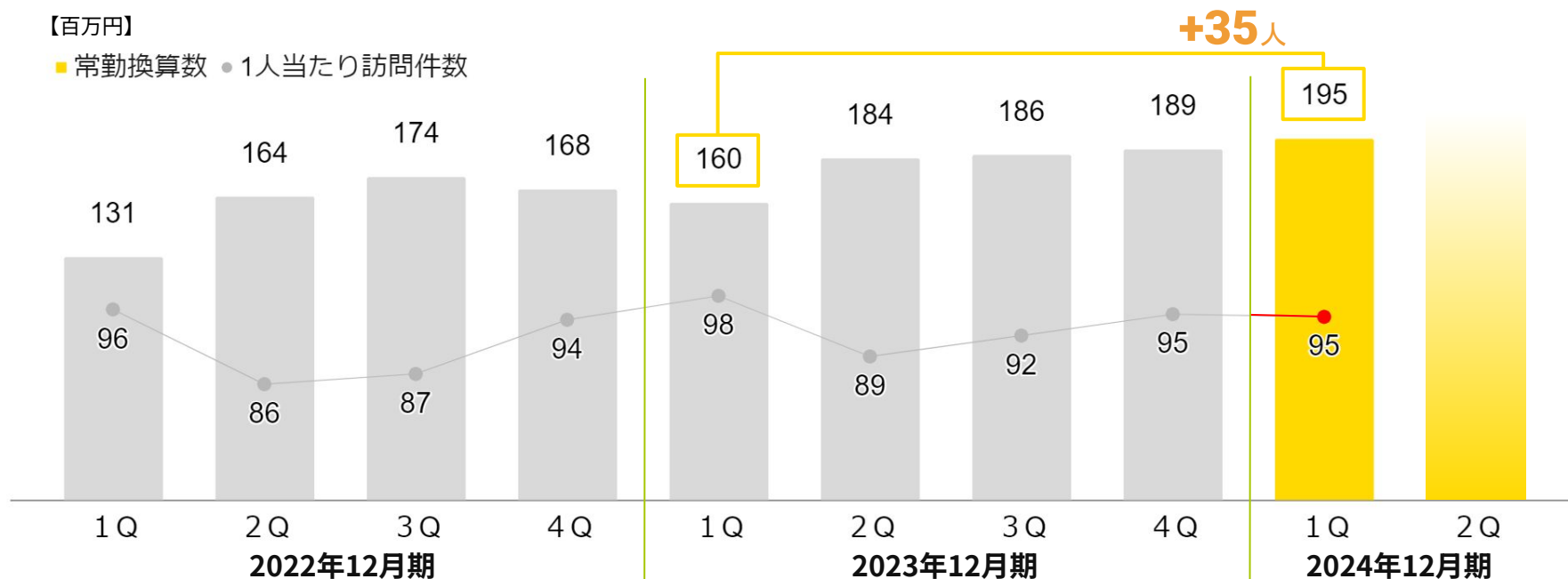
人員数は前4Qと比較して**6名**の増加

人員数は4月の大型採用により2Qに大きく増加する傾向

1人当たり訪問件数は毎年2Qの育成期間は減少し3Qより増加に転じる傾向

【百万円】

■ 常勤換算数 ● 1人当たり訪問件数

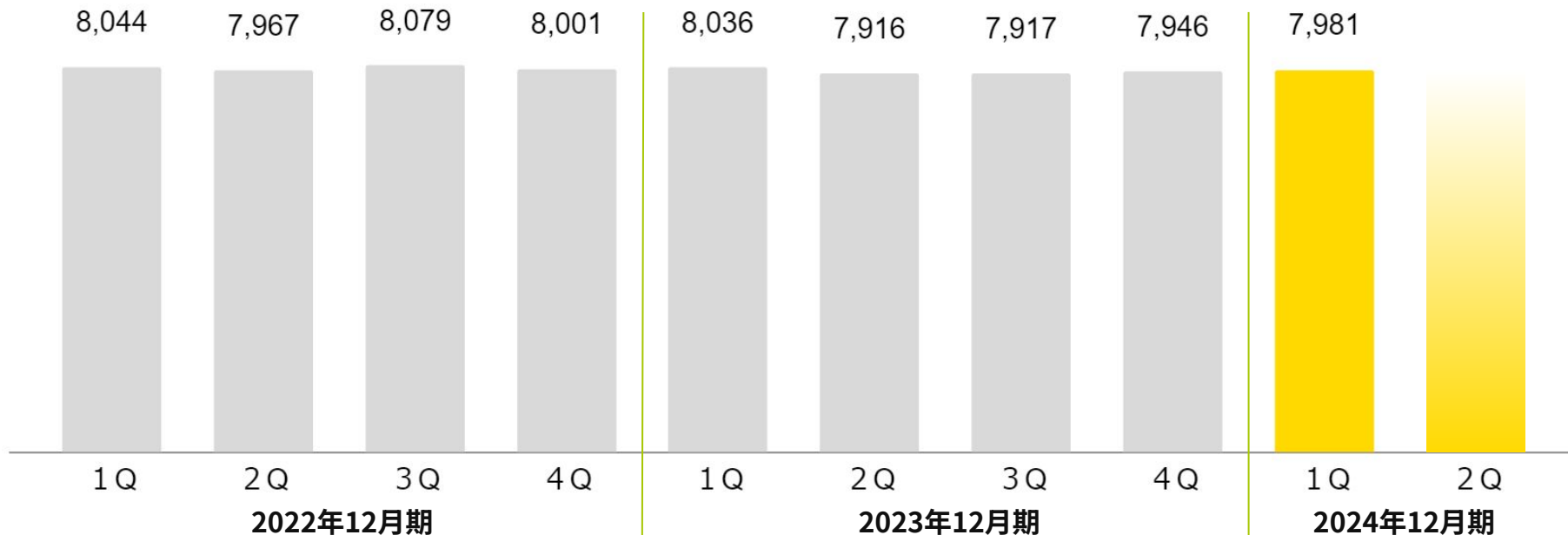


訪問1件当たり単価推移

2021年介護報酬改定、2022年診療報酬改定の影響は小さく単価は概ね安定した推移

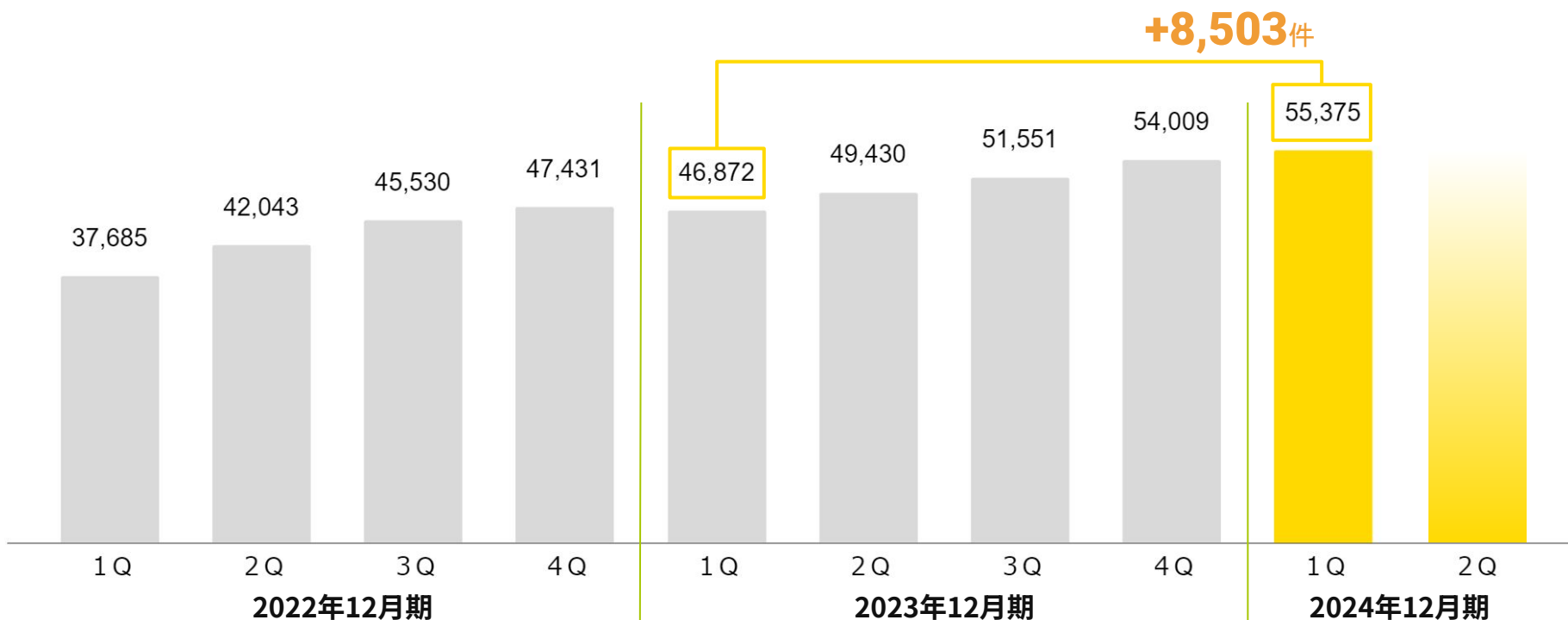
継続的な介入が見込める軽度のご利用者様受け入れにより、前年2Q以降の単価は若干低下

【円】



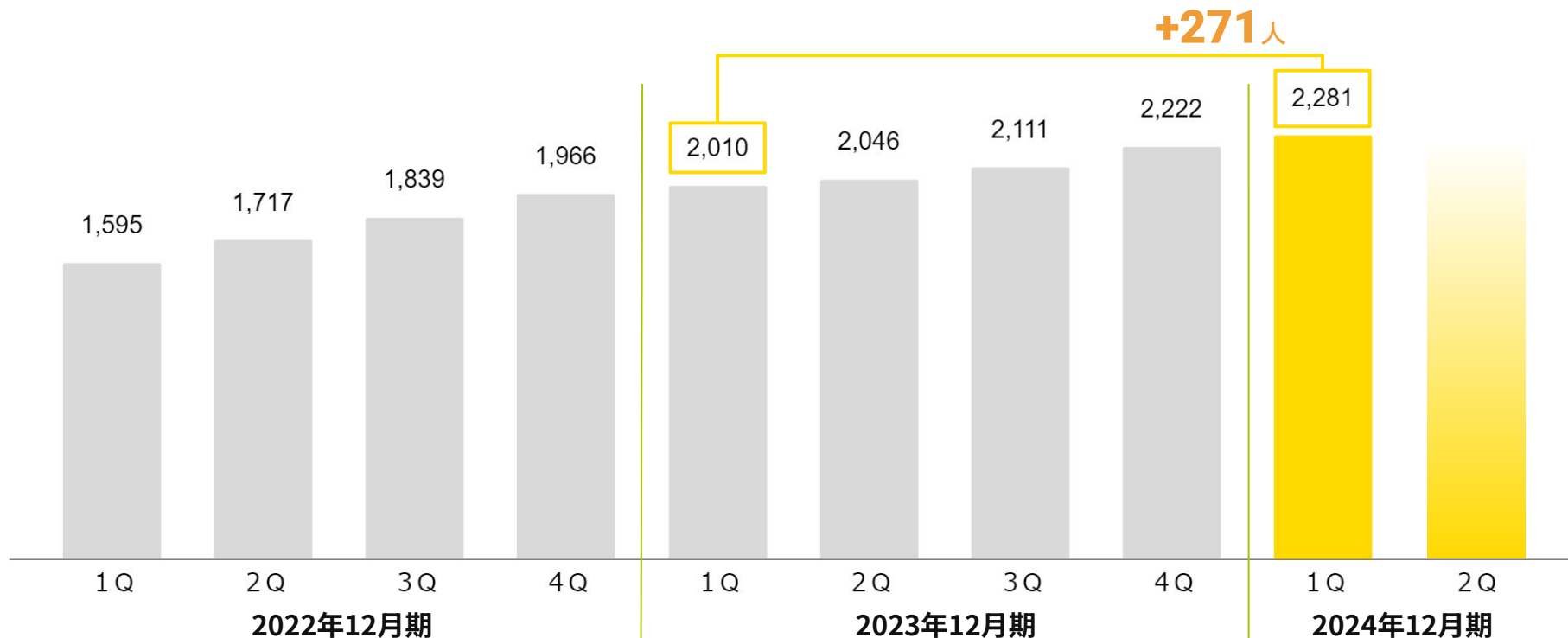
延べ訪問件数推移

延べ訪問件数は右肩上がり推移し、前年同期比で**18.1%**の増加



利用者人数の推移

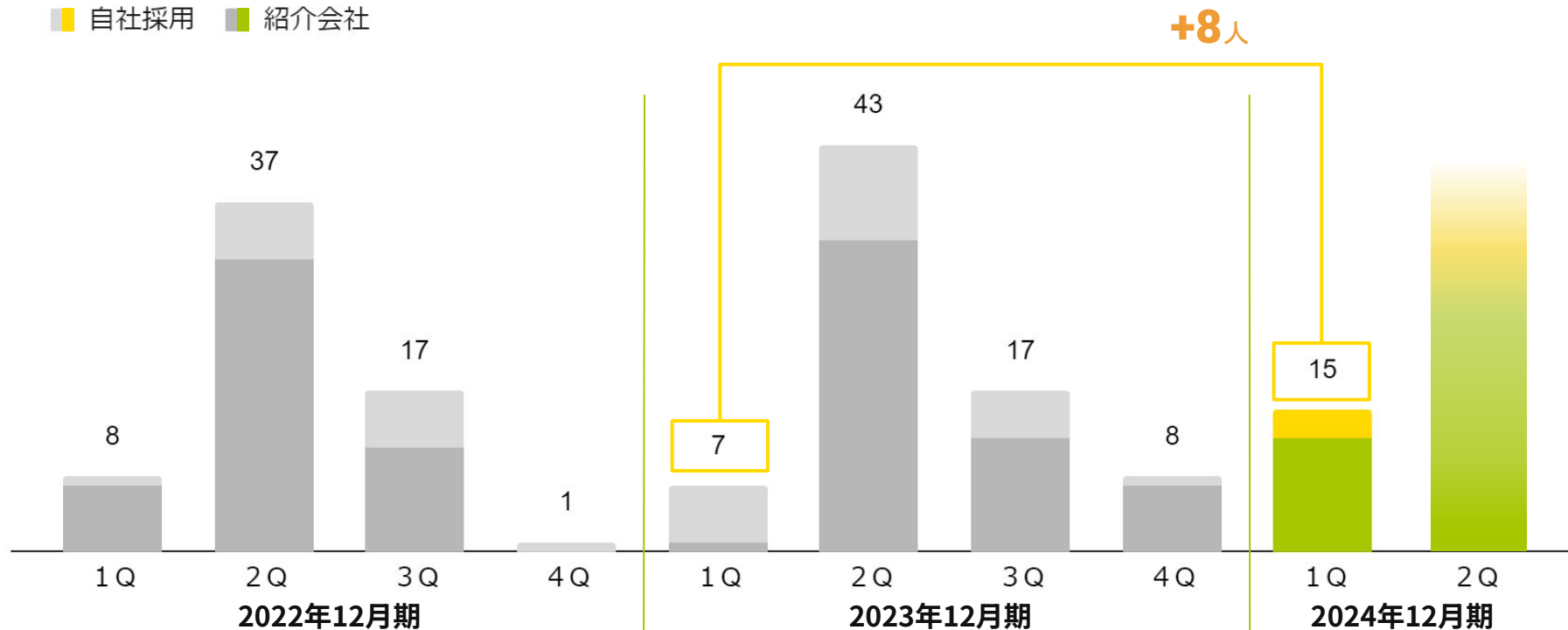
利用者人数は右肩上がりに推移し前年同期比で**13.5%**の増加



採用数推移

採用数は継続的に右肩上がりで推移し、当1Qでは前年同期比で**8人**の増加

■ 自社採用 ■ 紹介会社

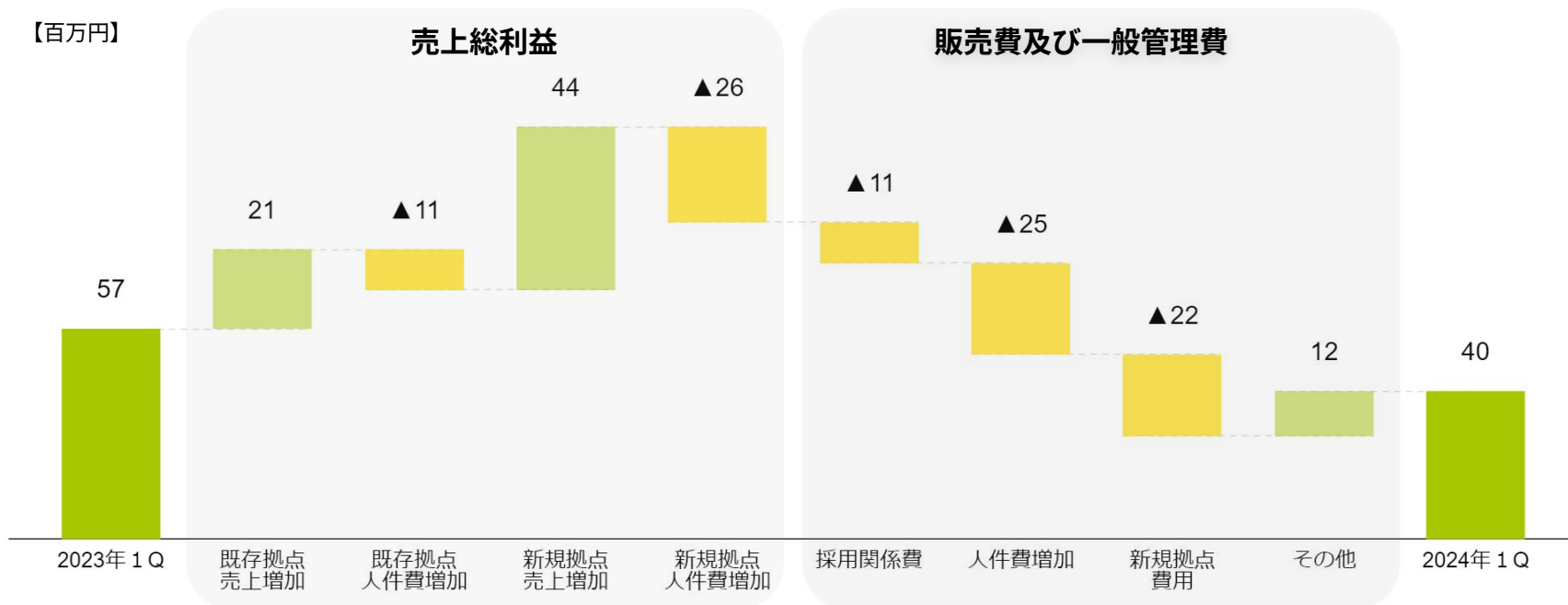


営業利益増減要因（前年同期比）

既存拠点は売上総利益率 **41.4%** と高い利益率を確保し、新規拠点も順調に売上総利益を計上

販管費は前期開設した新規拠点費用の他、人員増加に伴う備品等の影響で増加

【百万円】



貸借対照表

黒字経営で継続的に成長し、自己資本比率は**74.5%**まで上昇

| | 2023年12月末 (百万円) | 2024年3月末 (百万円) | 前年比増減額 (百万円) |
|----------|-----------------|----------------|--------------|
| 流動資産 | 856 | 862 | +5 |
| 固定資産 | 44 | 52 | +7 |
| 資産合計 | 901 | 914 | +13 |
| 流動負債 | 220 | 202 | ▲17 |
| 固定負債 | 26 | 30 | +4 |
| 負債合計 | 246 | 233 | ▲13 |
| 純資産合計 | 654 | 681 | +26 |
| 負債・純資産合計 | 901 | 914 | +13 |

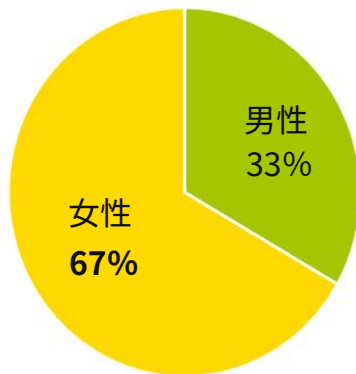
人的資本データ（2024年3月時点）

20代・30代のライフイベントが多い時期でも役職者として活躍できる体制

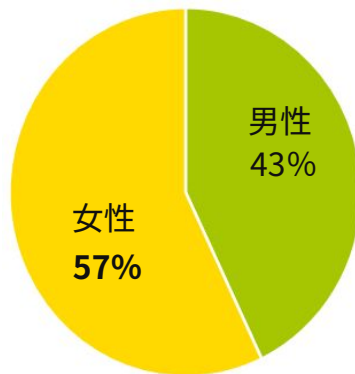
産休や育休がしっかりとれて安心して長く働ける職場環境

■正社員データ

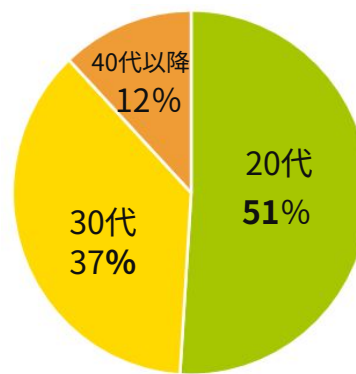
男女比



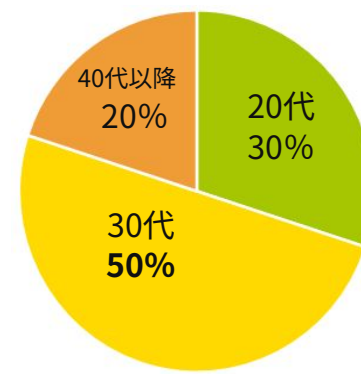
女性管理職比率



年代比率



年代別管理職比率



2024年12月期 業績予想と進捗

3

2024年12月期 業績予想サマリー

決算概況

- ❑ 売上高 : 1,980百万円 (前年実績比+23.4%)
- ❑ 営業利益 : 178百万円 (前年実績比+18.8%)
- ❑ 当期純利益 : 131百万円 (前年実績比+19.4%)
- ❑ 増収増益の予想

事業概況

- ❑ 新規拠点はリソースの最適配分を再検討し6拠点の開設を計画
- ❑ 昨年飛び地出店した拠点よりドミナント出店を計画
- ❑ 過去最高の看護師等の採用・育成数を計画

2024年12月期 業績予想

売上高、営業利益いずれも過去最高を更新する予想

売上高は新規出店、マネジメント強化による新規獲得と訪問効率化により前期実績比 **+23.4%**

営業利益は売上総利益の増加が、出店コスト・バックオフィス投資を吸収し、前期実績比 **+18.8%**

| (単位：百万円) | 2023年12月期 | 2024年12月期 | 増減率 |
|----------|-----------|-----------|--------|
| 延べ訪問件数 | 20万件 | 24万件 | +23.5% |
| 売上高 | 1,605 | 1,980 | +23.4% |
| 営業利益 | 150 | 178 | +18.8% |
| 経常利益 | 153 | 195 | +27.0% |
| 純利益 | 110 | 131 | +19.4% |

通期業績予想に対する進捗状況

1Q売上高進捗は、退職・休職が想定以上に発生し前期進捗率に比べ ▲1.2PP

営業利益進捗は、人材採用費用及び本社管理費用等の増加により、前期進捗率に比べ ▲15.8PP

| 単位（百万円） | 2023年12月期 1Q実績 | 2023年12月期 通期実績 | 進捗率 | 2024年12月期 1Q実績 | 2023年12月期 通期予想 | 進捗率 |
|---------|-------------------|-------------------|-------|-------------------|-------------------|-------|
| 売上高 | 376 | 1,605 | 23.5% | 441 | 1,980 | 22.3% |
| 営業利益 | 57 | 150 | 38.2% | 40 | 178 | 22.4% |
| 経常利益 | 58 | 153 | 37.8% | 40 | 195 | 20.6% |
| 純利益 | 39 | 110 | 35.5% | 26 | 131 | 20.2% |

通期業績予想に対する進捗状況

売上高は、1Q時点で **22.3%** と採用数増加のため、育成期間による稼働率低下が影響

営業利益は、人材採用費用及び本社管理費用等の増加により **22.4%**



Appendix

当社は持続可能で多様性と包摂性のある社会実現のため、SDGsの掲げる下記目標に準拠している。



当社が行うSDGsの掲げる目標への具体的な取り組み

すべての人に
健康と福祉を

当社の訪問看護サービスは幅広い疾患対応し、健康寿命を伸ばすことへ貢献

質の高い教育を
みんなに

早期育成プログラムにより、職業的スキルを身に着けること、
また、マネジメントスキルを身に着けることができ、その機会を確保

ジェンダー平等

男性女性を区別することなく人事評価を行い、役職への昇格、給与条件等の諸条件の平等性を確保

働きがい

早期育成プログラムと新規出店を継続的に行うことによる役職（ポジション）の継続的な拡大により
『働きがい』を創出

・本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。また、本資料の記述のために、一定の前提を使用しています。当該記述または前提は主観的なものであり、当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されたものにすぎません。将来において不正確でさらに、こうした記述は、将来の結果を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。

・実際の結果は環境の変化などにより、将来の見通しと大きく異なる可能性があることにご留意ください。なお、本資料における将来情報に関する記述は、上記のとおり本資料の日付時点のものであり、当社は、それらの情報を最新のものに随時更新するという義務も方針も有しておりません。

・本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性などについて当社は何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものではありません。

2024年12月期オンライン決算説明会のご案内

オンライン配信にて個人投資家向け決算説明会を開催いたします

| | |
|--------|---|
| 開催日時 | 2024年5月24日（金）20：00~21：50 |
| 開催方法 | Zoomウェビナーを利用したオンライン・ライブ配信 |
| 当社説明者 | 経営管理部部長 高橋 正人 |
| 参加対象者 | どなたでもご参加可能です |
| 内容 | 2024年12月期第1四半期決算説明 および 質疑応答 |
| 参加申込方法 | 下記よりお申込み下さい。 https://kabuberry.com/lab210/ |